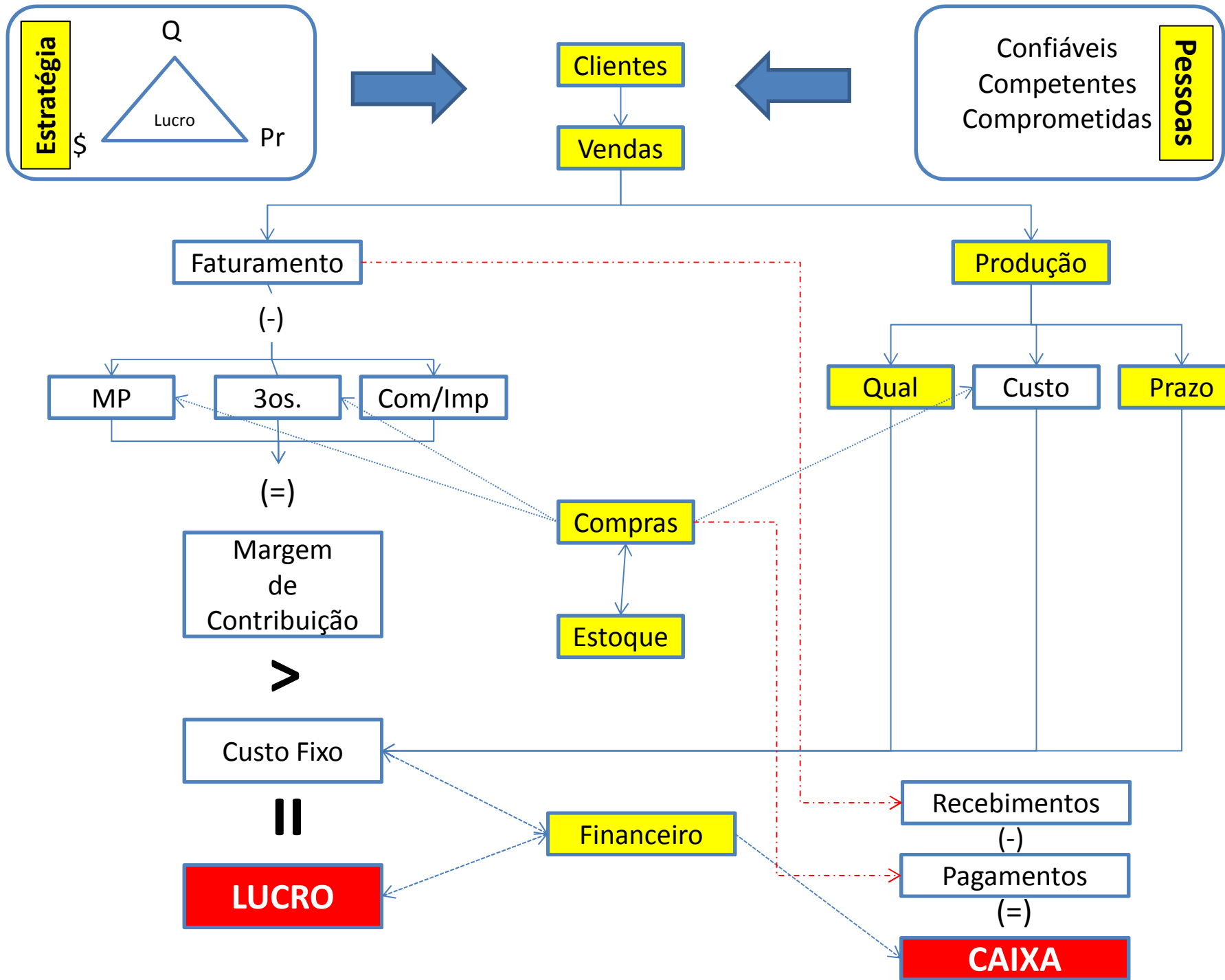


**DESENVOLVIMENTO DE UM
MODELO DE GESTÃO EVOLUTIVA
PARA A INDÚSTRIA GRÁFICA
APOIADO NA TEORIA DA
HIERARQUIA DE NECESSIDADES DE
MASLOW**

Maslow







Pirâmide da Gestão Evolutiva



Figura 12: Pirâmide de Maslow e Pirâmide da Gestão Evolutiva

Estágio 1

Estágio 1: Sobrevivência / Fluxo de Caixa
<i>Medidor de Desempenho:</i> Fluxo de Caixa
<i>Processo-chave:</i> Financeiro
<i>Conceito:</i> Austeridade
<i>Metas:</i> 1) Fluxo de Caixa Positivo 1 a) Sem captação de Bancos para Capital de Giro. 1 b) Sem limite de especial; 1 c) Sem desconto de duplicatas 1 d) Equilíbrio 1 e) Tendência Positiva
<i>Ações:</i> - Controle de Gastos; - Suspensão de Investimentos (salvo questões “evidentes”); - Aumento de Vendas; - Equilíbrio do Prazo Médio de Pagamentos e Recebimentos; - Renegociações.

Estágio 2

Estágio 2: Segurança / Lucro
Medidor de Desempenho: Lucro
Área-chave: Produção
Conceito: Produtividade
Metas: 1) Aumentar o Lucro 1 a) Aumento da Margem de Contribuição por Hora de Gargalo 1 b) Redução na Quantidade de Horas Paradas (Improdutivas) 1 c) Diminuição no Tempo de Acerto (Setup) 1 d) Redução dos Desperdícios 1 e) Aumento da Velocidade de Produção
Ações: - Elaboração / Revisão do Sistema de Custeio e Orçamentação. - Elaboração de um bom Controle de Produção. - Set up Externo - Avaliação dos Boletins - Análise dos Erros / Relatórios de Não Conformidades - Liderança Produção

Estágio 3

Estágio 3: Sociabilidade / Base de Clientes
<i>Medidor de Desempenho:</i> Vendas
<i>Área-chave:</i> Comercial (Vendas)
<i>Conceito:</i> Market Share / Pocket Share
<i>Metas:</i> 1) Base de Clientes Estabelecida 1 a) 60% de Clientes A (Boa Margem, Bons Pagadores, Fiéis). 1 b) 35% de Clientes B (Margem Positiva, Bons Pagadores) 1 c) 5% de Clientes C (Eventuais) 1 d) Carteira 1 e) Contratos
<i>Ações:</i> - Analisar Equipe de Vendas - Política Comercial - Avaliação Sistema de Orçamentos e Pós Vendas

Estágio 4

Estágio 4: Auto Estima / Tecnologia
<i>Medidor de Desempenho:</i> Eficiência Operacional
<i>Área-chave:</i> Engenharia
<i>Conceito:</i> Tecnologia / Diferencial Competitivo
<i>Metas:</i> <ul style="list-style-type: none">1) Eficiência Operacional<ul style="list-style-type: none">1 a) Redução do custo por peça produzida1 b) Redução da área necessária para a operação1 c) Redução do custo de pessoal1 e) Aumento da margem
<i>Ações:</i> <ul style="list-style-type: none">- Análise do Parque Industrial- Avaliação de Investimentos- Avaliação de Tendências- Novas Tecnologias

Estágio 5

Estágio 5: Auto Realização / Inovação
<i>Medidor de Desempenho:</i> Todos
<i>Área-chave:</i> Todos
<i>Conceito:</i> Inovação
<i>Metas:</i> 1) Inovar com Resultado 1 a) Manter os indicadores positivos 1 b) Criar novos diferenciais competitivos 1 c) Participar dos projetos dos clientes
<i>Ações:</i> - Desenvolvimento de Projetos